

**УРА! ПИТЧ-СТАЖИРОВКА!!!**

# РЕГЛАМЕНТ:

1. АКТИВНОСТЬ

2. Командное  
взаимодействие

3. Двухдневный интенсив  
(04.02., 09.02.2021)



- Кто видел? Кто не видел?
- Кто понял? Кто не понял?
- Что понял? Что не понял?

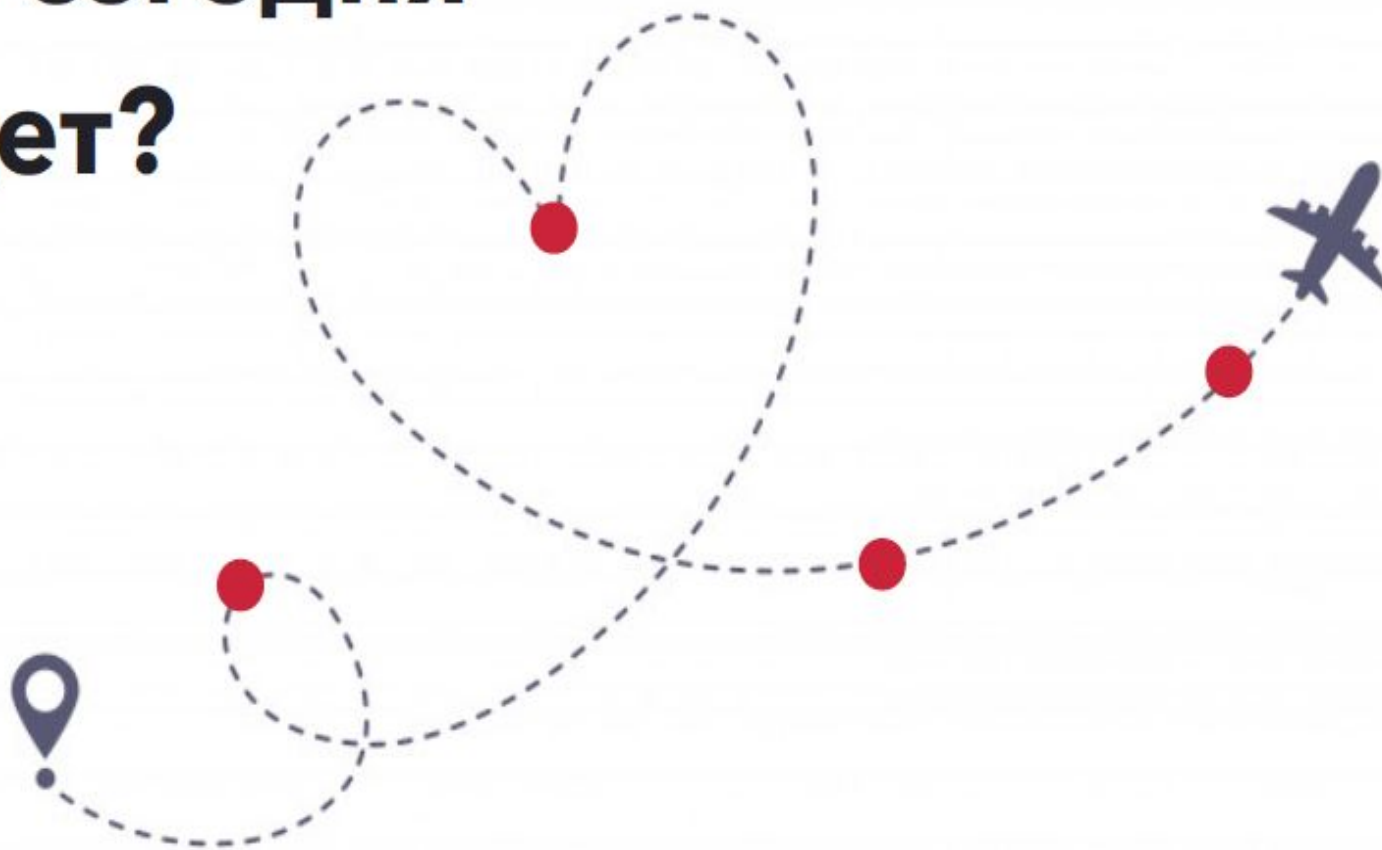
**ПИТЧ –**

~~**СПИТЧ!**~~

# ПИТЧ

Питчинг — устная или визуальная презентация проекта с целью нахождения инвесторов, готовых финансировать этот проект или бизнес идею. Короткий питч на 3 - 5 мин обычно делают стартап коллективы перед возможными инвесторами. Или внутри компании сотрудники перед руководителями для принятия решения о распределении бюджета. Pitch является сокращением от англ. sales pitch, и является одной из техник продвижения и продаж.

**Что сегодня  
будет?**



# Ассоциации



# ХАРАКТЕРИСТИКА ПИТЧА

1. Питч – это для.....
2. Продолжительность.....
3. Задача:.....
4. Идея.....(КАКАЯ?)
5. Отличие от других публичных выступлений.....



# ХАРАКТЕРИСТИКА ПИТЧА

Питч – это заявление о себе, о своих профессиональных ценностях с целью привлечения внимания, интереса

1. Продолжительность- до 5 минут
2. Задача: Привлечь внимание, вызвать интересы и эмоции
3. Идея: инновационная
4. Отличие от других публичных выступлений: коротко и жизненно важно с точки зрения профессии и приоритетов образования

# ПЛЮСЫ ПИТЧА

- 1 Грамотный питч открывает двери и возможности.
  - 2 Это реальный способ получить деньги и ресурсы.
  - 3 Это в любом случае тренировка ваших презентационных навыков.
  - 4 Уметь рассказать о себе и своем товаре коротко, быстро и четко - супер навык!
-

# ФОРМУЛА ПИТЧА

- **Все просто. Я помогаю X добиться Y.**
- **В ней не слишком много деталей, но изложены все основы — кто, что делает и как.**
- **Uber — Мы помогаем людям ехать из точки А в точку В с помощью простого приложения такси.**

A black and white photograph of Bruce Lee. He is smiling broadly and looking towards the left. His hands are raised in a gesture, with fingers spread. He is wearing a dark, short-sleeved shirt. The background is slightly blurred, showing what appears to be a doorway or a window. The overall tone is energetic and joyful.

**Ура,  
упражнение!**

Придумайте короткую фразу по формуле «**Я помогаю X добиться Y**».

Постарайтесь быть конкретным и специфичным.

\*Про вашу работу в компании. (Я помогаю моей компании/ моему отделу/ моим коллегам/ моему руководителю/ нашим клиентам/ поставщикам добиться Y)

# ФОРМАТ ПИТЧА - IDEA PITCH

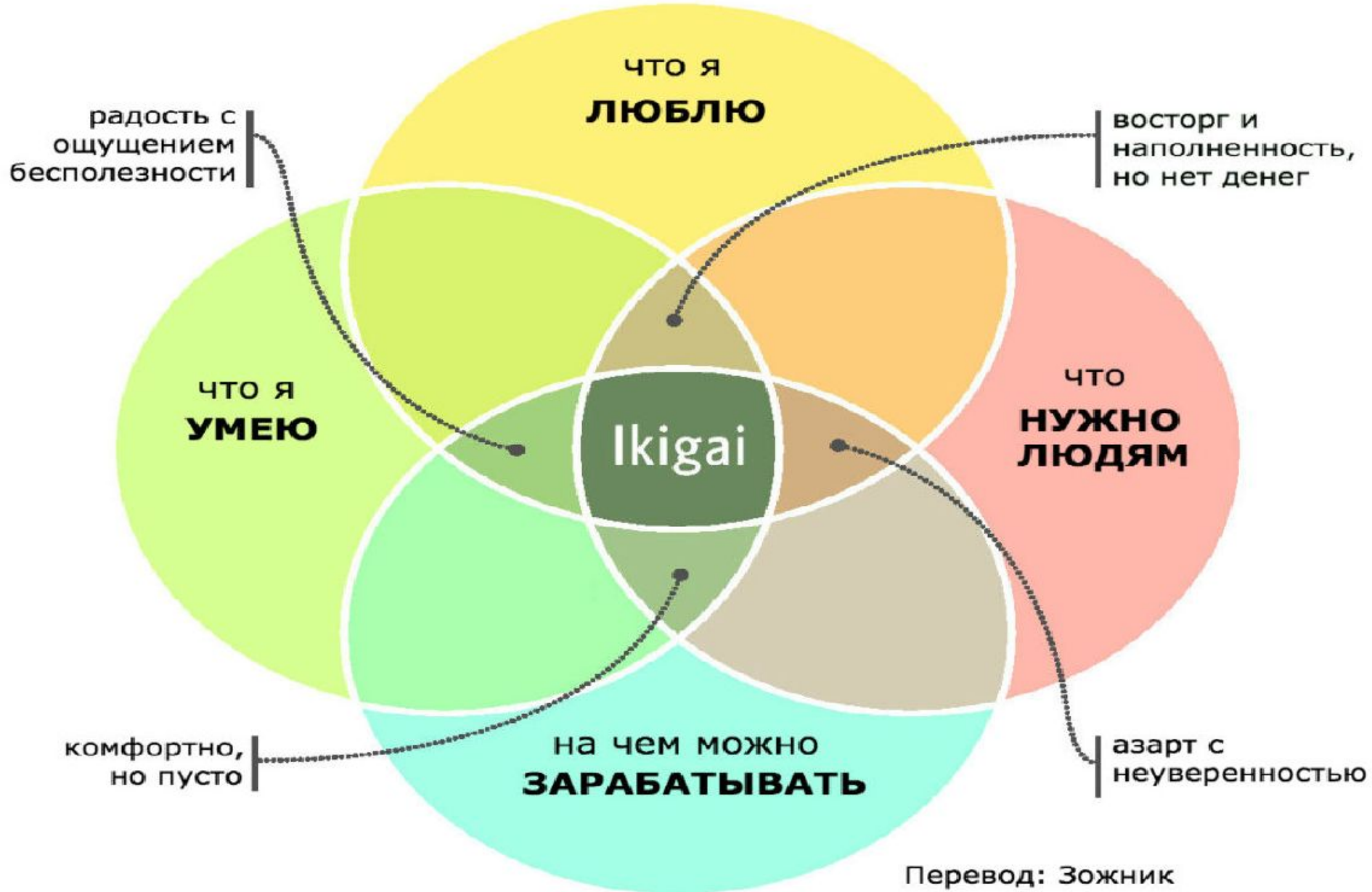
- Это другой формат. Он используется на конкурсах и ивентах. Это трехминутный рассказ, в котором вы представляетесь, рассказываете о проблемах и их решениях. У вас есть классная идея. Ваша задача - заразить ей слушателей.

# ПРОВЕРЯЙТЕ ИДЕЮ

- Ваша идея должна быть оригинальной, но не настолько, чтобы ее не понял потребитель.
- «Клиент» голосует! Если он этого не делает, вы придумали какую-то ерунду.

# Ikigai

ИКИГАЙ - СМЫСЛ ЖИЗНИ ПО-ЯПОНСКИ





# IDEA PITCH

- **Определите, в чем ваша особенность?**

А если особенности нет - то создайте ее, придумайте и поверьте сами)))

Если вы не можете выделяться товаром, подумайте, что тогда может быть вашим конкурентным преимуществом?

# УПРАЖНЕНИЕ: НАШИ ОТЛИЧИЯ И ПРЕИМУЩЕСТВА

- Сформулируйте тремя существительными преимущества вашей идеи:
  - 1 - ....
  - 2 - ....
  - 3 - ....
-

# СТРУКТУРА ПИТЧЕЙ

## Простая короткая структура

1. Кто вы?
  2. Что вы изобрели и зачем?
  3. Как это работает?
  4. Насколько масштабно?
  5. Почему сейчас?
-

# УРА! УПРАЖНЕНИЕ!

Вы изобрели новую технологию  
обучения (воспитания)

1. Кто вы?
  2. Что вы изобрели и зачем?
  3. Как это работает?
  4. Насколько масштабно применение?
  5. Почему сейчас это актуально?
-

# ПРЕЗЕНТУЙТЕ ХОРОШО – ЭТО КАК?

1. Презентуйте с энергией
2. Сохраняйте быстрый темп речи
3. Но делайте смысловые паузы
4. Ставьте акценты
5. Подчеркивайте важное
6. Подсвечивайте сильные стороны
7. С гордостью говорите о своей идее, эффектах, результатах
8. И о своей команде
9. Лучше показывать, чем рассказывать

**(следуйте правилу 5 / 5 / 30)**

1. Аргументируйте цифрами

**8 СОВЕТОВ!!!**



# № 1

## Определите цель

- Что будет результатом вашего выступления?
- Зачем вы выступаете?

# № 2

## Создайте четкую структуру

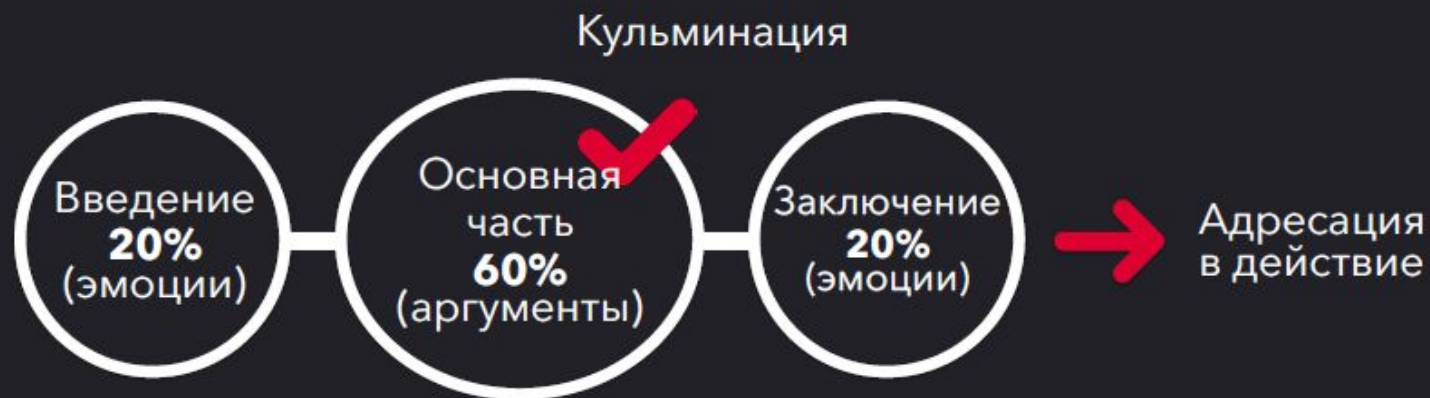
- Определите смысловые блоки. Тезис, доказательства, выводы, призыв к действию.
- Следуйте запланированной структуре.





**и тут  
Остапа  
понесло!**

# Композиция выступления



# № 3


## Эмоциональный контакт вначале

- комплимент аудитории
- выражение своих чувств
- создавайте эмоциональный резонанс

A black and white photograph of Bruce Lee. He is smiling broadly and looking towards the left. His hands are raised in a gesture, with fingers spread. He is wearing a dark, short-sleeved shirt. The background is slightly blurred, showing what appears to be a doorway or a window. The overall tone is energetic and positive.

**Ура,  
упражнение!**

Придумайте предложение и  
скажите его с энергией.



# № 4

## Правила текста

вовлекаем слушателей в свое повествование через:

- риторические вопросы
- воспоминание ситуаций
- представлений, размышлений, мысленных ответов на вопросы
- фразы типа «Подумайте какие перспективы открываются»

# № 5

**Не пытайтесь рассказать им все, что вы знаете**

- это большая ошибка вываливать на слушателей весь объем ваших знаний по теме. Лучше меньше, да лучше,

- убеждайте на «раз, два три». Структура убеждающей аргументации строится именно так.

**Идеально на «раз, два, три»**

**Фильм «Убеждай и побеждай»**

[https://youtu.be/Z4kqMTf\\_fUg](https://youtu.be/Z4kqMTf_fUg)

# № 6

**Используйте в том числе негативную аргументацию**

- Мы привыкли, что мы всегда говорим о преимуществах и достоинствах нашего товара. А что если против шерсти? Давайте их попугаем!
- Используйте и позитив, и НЕГАТИВ)))



# № 7

## Четкий призыв в конце

- Все! Вы всех уже в себя влюбили. Теперь скажите, что нам надо делать! Куда бежать? Где голосовать?
- Доводите дело до конца. Ясный призыв к действию в конце.

# № 8

## Создавайте позитив

- Используйте юмор.
  - Если у вас есть хорошие новости, успехи - делитесь.
  - Продумывайте следующий шаг коммуникации с вами.
  - Радуйте людей. Ваша коммуникация должна приносить какую-то пользу, ценность и радость.
-

**У НАС ДЛЯ ВАС ПОДАРОК!!!**



**5 ПРОСТЫХ СОВЕТА ДЛЯ  
УСПЕШНОЙ  
ПРЕЗЕНТАЦИИ!!!**

---



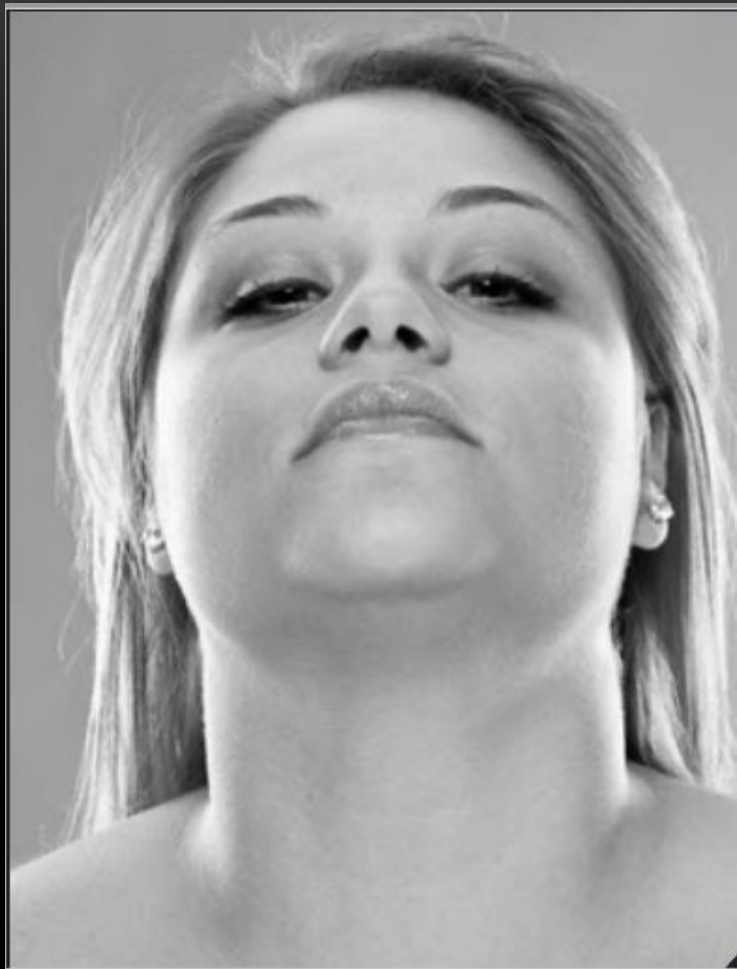
1.

**Всем выйти  
из сумрака**

# Сделайте хорошее освещение

- Вас должно быть видно. Не таинственный силуэт на фоне окна, а хорошо освещенное лицо.
- Включите свет, направьте лампу на себя.
- В конце концов, купите специальную лампу блогера.





2.

**Вид снизу**

# Ставьте компьютер на подставку

- Мы не хотим наблюдать ваш подбородок и шею. Мы хотим видеть глаза, поэтому придумайте, как вы можете поднять комп на 20 - 30 см от поверхности стола.
- Книги подложите, кастрюлю поставьте, специальный стол купите, придумайте...





**3.**

**Приведите  
себя в  
порядок**

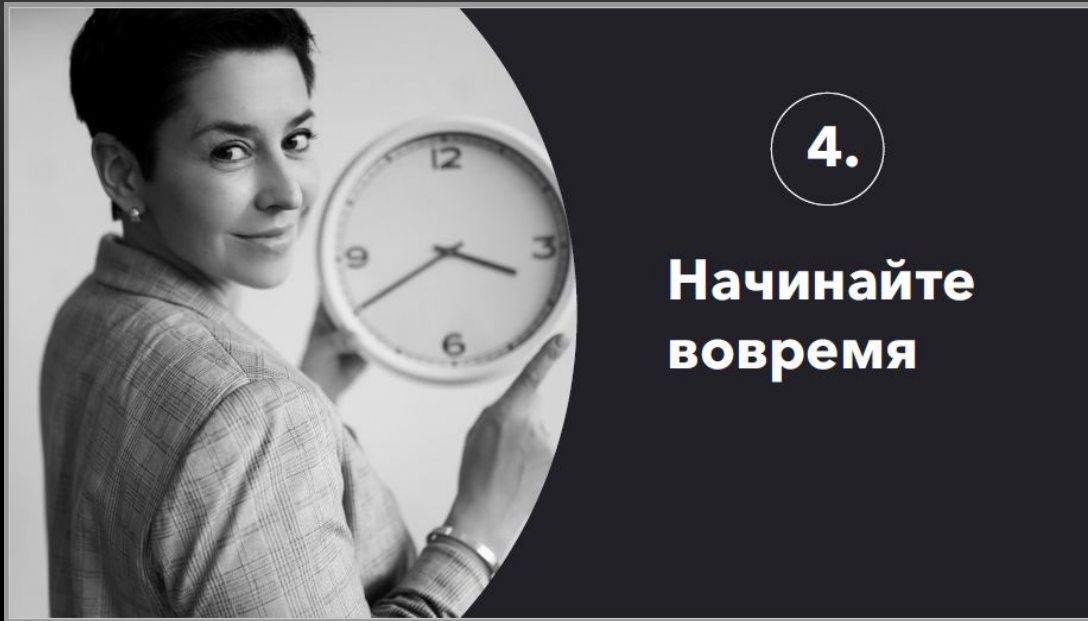


**Сделайте  
лицо  
приятное**

- Выражение лица должно быть приветливым. Дайте энергию. Дайте огня и драйва.
- Внешний вид - тоже важен. Мы всегда сначала продаем себя; потом компанию или бренд; и только потом товар.

# Мы живем в остром дефиците внимания





4.

## Начинайте вовремя

### Для этого надо выходить заранее и тестировать технику

- Проверьте, заряжен ли ваш комп. Есть ли зарядка под рукой. Работает ли связь?
- Загружена ли ваша презентация. Выровнены ли края у демонстрации экрана и тд.



**5.**

**Следите за  
таймингом**

# ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- Устройте себе тренинг (подготовьте текст питча, отработайте его, тренируйтесь перед зеркалом)
- Снимите своё выступление на камеру, проанализируйте жесты, мимику, интонации, голос. Снова снимите свое выступление, и снова..., и снова...пока не понравится самому
- Принести запись (отработанный черновик) выступления или быть готовым на очный формат выступления перед живой аудиторией))))